Les essentiels en 3 heures

NOUVEAUX

CLASSE VIRTUELLE

FORMATION À DISTANCE

- **Trois visuels : l'animateur en vidéo, la présentation et un paperboard virtuel**
- **Quiz interactifs**
- **6 participants maximum**

PUBLIC VISÉ

Toute personne concernée par ces thématiques. En particulier : Directeurs financiers, Directeurs du contrôle de gestion et Contrôleurs de gestion.

Pré-requis : *ces formations nécessitent une connaissance préalable de la structure des coûts et des calculs de marge.*

Matériel : *un ordinateur bénéficiant d'une bonne connexion et d'une caméra. Les supports de formation et le lien vers la classe virtuelle sont mis à disposition la veille de la formation.*

MÉTHODE PÉDAGOGIQUE ET MODALITÉS D'ÉVALUATION

- **Pendant la session :** chaque point abordé est accompagné d'exemples chiffrés tirés de la pratique et de cas réels. Mini-cas d'application (incluant les modèles sous Excel), quiz interactifs et échanges en cours de séance permettent de s'assurer de l'acquisition des connaissances.
- **En aval :** l'animateur est disponible à l'issue de la formation pour répondre à toute question relevant de la formation.

PRIX POUR UNE FORMATION DE 3 HEURES : 630 € HT

LE RETOUR DES INFLATIONS – PROTÉGER SES MARGES

POURQUOI CHOISIR CETTE FORMATION ?

Dans un environnement marqué par la volatilité et l'incertitude, les entreprises sont aujourd'hui confrontées à de fortes pressions inflationnistes qui affectent l'ensemble de la structure de coûts. Aussi, des compétences nouvelles doivent être acquises rapidement par les équipes pour évaluer - justifier - négocier et contractualiser des hausses de répercussion aux clients.

CONTENU

- **Les courbes inflationnistes,** mesure, variabilité, incertitude – Incidence d'une hausse des coûts sur la marge (en valeur et en %)
- **Incidence sur la marge de sa répercussion dans les prix de vente (en valeur et en %)** – Notion de *squeeze* – Effet amplificateur sur la durée
- **L'émergence incontournable des formules CPA (*Contractual Price Adjustment*), leur construction, leur fonctionnement, leur mise en œuvre**
- **Evolution des remises d'offre et gestion du *price-walk***
- **Nouvelles stratégies de négociation** – Gestion de la relation sur la durée – Une nouvelle vision du prix de vente par la valeur (*Value Based Pricing*)

DATES : 18/01/23 - 09h-12h ■ 14/04/23 - 14h-17h ■ 11/07/23 - 09h-12h
06/10/23 - 14h-17h ■ 13/12/23 - 09h-12h

ABC ET ABM – AMÉLIORER LA PRISE DE DÉCISION

POURQUOI CHOISIR CETTE FORMATION ?

Les dimensions analytiques sont un élément clé de la revue de performance, car elles représentent les perspectives sur lesquelles les informations financières sont structurées, reportées et analysées. Or les méthodes classiques d'allocation des coûts ne sont plus adaptées du fait de la multiplicité des perspectives d'analyse et de l'importance croissante des coûts indirects. La méthode ABC permet d'appréhender les coûts sur l'ensemble du cycle de vie d'un produit ou d'un service à travers la valorisation de la séquence des activités qui apportent de la valeur. Et sa mise en œuvre dans l'ABM constitue un réel cadre de gestion de la performance globale.

CONTENU

- **Calcul des coûts de revient :** les limites des coûts complets (illustrations avec quelques exemples, coûts indirects de production, R&D, marketing, G&A)
- **Le schéma de l'ABC :** dimension analytique, ressources, activités, inducteurs de coûts, KPIs financiers et non-financiers, référentiel de données
- **Illustration concrète d'application de l'ABC dans le secteur des services et dans l'industrie**
- **Application de l'ABM :**
  - Cartographie des processus, identification et réduction des sources de perte
  - Portefeuille de produits et politique tarifaire
  - Perspectives d'analyse, chaîne de la valeur, *benchmarking*, et recherche de voies d'amélioration

DATES : 18/01/23 - 14h-17h ■ 14/04/23 - 09h-12h ■ 11/07/23 - 14h-17h
06/10/23 - 09h-12h ■ 13/12/23 - 14h-17h